

Competencia por Comparación en el Sector de Distribución Eléctrica:
El Papel de la Política de Defensa de la Competencia
Diego Bondorevsky, Diego Petrecola, Carlos Romero y Christian A. Ruzzier
Texto de Discusión N° 38
ISBN 987-519-102-7
Abril 2002

CEER
Centro de Estudios Económicos de la Regulación
Universidad Argentina de la Empresa
Lima 717, 1° piso
C1053AAO Buenos Aires, Argentina
Teléfono: 54-11-43797693
Fax: 54-11-43797588
E-mail: ceer@uade.edu.ar
<http://www.uade.edu.ar/economia/ceer>

(Por favor, mire las últimas páginas de este documento por una lista de los Textos de Discusión y de la Working Paper Series del CEER e información concerniente a suscripciones).

El Centro de Estudios de Economía de la Regulación (CEER), es una organización dedicada al análisis de la regulación de los servicios públicos. El CEER es apoyado financieramente por el Banco Mundial, los Entes Reguladores de Agua y Electricidad de la República Argentina, y la Universidad Argentina de la Empresa (Buenos Aires), donde el CEER tiene su sede.

Autoridades del CEER:

Ing. Eduardo Cevallo, Presidente Ente Tripartito de Obras y Servicios Sanitarios. Lic. Enrique Devoto, Vicepresidente Primero Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE), Dr. Antonio Estache, World Bank Institute, Dr. Carlos Newland, Rector Universidad Argentina de la Empresa (UADE).

Director: Dr. Diego Petrecolla

INVESTIGADORES: Lic. Diego Bondorevsky, Lic. Iván Canay, Dr. Omar Chisari, Lic. Gustavo Ferro, Dr. Diego Petrecolla, Dr. Martín Rodríguez Pardina, Lic. Carlos Romero, Lic. Christian Ruzzier.

AYUDANTES DE INVESTIGACIÓN: Lic. Mauricio Roitman.

CEER Serie de Textos de Discusión
Competencia por Comparación en el Sector de Distribución Eléctrica:
El Papel de la Política de Defensa de la Competencia
Diego Bondorevsky, Diego Petrecolla, Carlos Romero y Christian A. Ruzzier
Texto de Discusión N°38
Abril 2002
JEL N°: L4, L5 y H1

Resumen (español): En este trabajo, abordamos en primer lugar el problema de la interacción entre las políticas regulatorias y de defensa de la competencia en relación a la potencial implementación del mecanismo regulatorio de competencia por comparación en el sector de distribución eléctrica en Argentina. En segunda instancia, se estudia la concentración accionaria en distribución eléctrica, y los riesgos de tal proceso respecto de la integración vertical de la industria y la futura desregulación de la venta minorista de electricidad.

Abstract (english): In this work, we address the problem of the interaction between regulatory policy and competition policy, with respect to the potential implementation of yardstick competition in electricity distribution in Argentina. Then, we study ownership concentration in electricity distribution, and the risks that process poses with respect to vertical integration in the industry and the future liberalization of the retail segment.

Agradecimientos: Agradecemos los valiosos comentarios de Elizabeth Pasteris de Solavallone, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo. Por supuesto, cualquier error remanente es sólo responsabilidad nuestra.

Pertenencia profesional de los autores: Centro de Estudios Económicos de la Regulación, Universidad Argentina de la Empresa, Lima 717 1° Piso, C1073AAO Buenos Aires, Argentina, e-mail: ceer@uade.edu.ar

CEER
Centro de Estudios Económicos de la Regulación
Universidad Argentina de la Empresa
Lima 717, 1° piso
C1053AAO Buenos Aires, Argentina
Teléfono: 54-11-43797693
Fax: 54-11-43797588
E-mail: ceer@uade.edu.ar
<http://www.uade.edu.ar/economia/ceer>

I. INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas se ha dado un proceso de privatizaciones a nivel mundial que no registra precedentes. En muchos casos, este proceso tuvo como objetivo lograr una mayor eficiencia en la economía, mientras que en otros, especialmente en Latinoamérica, respondió, en cambio, a necesidades fiscales en el contexto de lanzamientos de planes de estabilización.

En Argentina, el proceso privatizador ha sido, en muchos aspectos, exitoso. Sin embargo, este proceso todavía presenta algunas debilidades importantes. Una de ellas es que no estuvo debidamente acompañado por medidas adecuadas para monitorear el funcionamiento de las empresas una vez privatizadas. No sólo no se establecieron mecanismos idóneos de regulación, sino que tampoco se diseñaron mecanismos de coordinación entre la política regulatoria y la de defensa de la competencia.

Tanto la regulación como la defensa de la competencia son instrumentos de política pública que tienen por objetivo que el resultado del funcionamiento de los mercados se asemeje al que surgiría de un proceso competitivo. En el caso de la regulación, estableciendo en forma explícita algunas variables como precios o rentabilidades, adoptando esquemas de incentivos apropiados y promoviendo la competencia donde sea posible. En el caso de la defensa de la competencia, evitando que los agentes económicos abusen de posiciones de dominio en los mercados o se comporten de manera colusiva o impidiendo fusiones de empresas que faciliten tales conductas. Estas dos políticas son necesariamente complementarias, por lo que se hace imprescindible que haya estrecha coordinación entre las mismas.

La evaluación del resultado del proceso de privatizaciones y del proceso de concentración económica que se produjo durante la década del '90 revelan la necesidad de implementar una efectiva política de competencia en varios sectores de la economía nacional y en particular en el sector de servicios públicos. Para ello, es fundamental la interacción entre los reguladores de los servicios públicos y las autoridades de defensa de la competencia.

El problema de coordinación entre las agencias encargadas de la defensa de la competencia y los entes reguladores de servicios públicos se presentó también en países de Europa, en Estados Unidos, en Australia y, más recientemente, en Brasil. En Europa y en Estados Unidos se crearon mecanismos de colaboración entre ambas instituciones. El caso inglés merece una consideración especial. En una reforma reciente se determinó que los reguladores tienen como objetivo prioritario la introducción de competencia y la defensa de los consumidores, y que los demás objetivos deben subordinarse al objetivo prioritario. De esta forma, las decisiones regulatorias sólo pueden ser apeladas ante las autoridades de competencia para que éstas evalúen si se está o no cumpliendo con el objetivo establecido. En Australia rige un sistema en el cual las autoridades regulatorias están subordinadas a las autoridades de competencia. En Brasil, el debate sobre la superposición de atribuciones entre los organismos de defensa de la competencia y los entes reguladores se plantea simultáneamente con el desarrollo del proceso de privatizaciones. Paradójicamente, en la Argentina, país que ya realizó sus privatizaciones más importantes, este debate nunca fue planteado y sólo fue razonablemente bien resuelto recientemente con la sanción de la nueva ley de Defensa de la Competencia, ley 25.156, en septiembre de 1999.

En este trabajo, abordamos el problema de la interacción entre las políticas regulatorias y de defensa de la competencia en relación a la potencial implementación del mecanismo regulatorio de competencia por comparación en el sector de distribución eléctrica en Argentina. El recurso a este mecanismo en todo el país no ha sido previsto por ninguna de las diferentes regulaciones jurisdiccionales.¹ Por otro lado, la nueva ley de Defensa de la Competencia tampoco ha explicitado la necesidad de contar con criterios de comparación entre diferentes monopolios regionales regulados de forma de promover la competencia por comparación.

La implementación de tal mecanismo concierne a la defensa del consumidor. Por lo tanto, es competencia del regulador en cada jurisdicción el implementar la competencia por comparación. Existiendo tan sólo una empresa en la mayoría de las jurisdicciones, el recurso de cada regulador individual a la competencia por comparación se ve imposibilitado. Existe aquí espacio para, al menos, la opinión de la Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor de la Nación, y para una colaboración más estrecha entre ésta y los distintos reguladores, como discutimos en el presente trabajo. En cuanto al efecto de la concentración de la propiedad sobre la efectividad del mecanismo de competencia por comparación, la inexistencia de un ente con jurisdicción sobre todo el mercado de distribución imposibilita el control de ese fenómeno. Nuestra propuesta en este trabajo es que ese rol sea cubierto por el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia (la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia hasta que se constituya el Tribunal).

De lograrse esta interacción entre agencias regulatorias y de defensa de la competencia, se podría comenzar a homogeneizar el actual sistema regulatorio, de carácter descentralizado, que tiene como consecuencia serias divergencias en los métodos, la coherencia, la predictibilidad, la eficacia y la transparencia del sistema regulatorio en su conjunto.

En la sección II de este trabajo encaramos la discusión sobre el mecanismo de competencia por comparación, los requisitos para su aplicación, y las posibilidades de implementarlo en el sector de distribución eléctrica en Argentina. La sección III trata algunos problemas adicionales del proceso de concentración, mientras que la sección IV presenta nuestras conclusiones y recomendaciones.

II. MARCO CONCEPTUAL Y DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN

Existen al menos cuatro objetivos de la regulación basada en incentivos:² i) crear fuertes incentivos a la minimización de costos, ii) promover una inversión en capital eficiente, iii) asegurar el recupero de los costos razonables de las empresas y un retorno justo sobre la inversión, y iv) incentivar la revelación de información para mitigar la asimetría de información entre regulado y regulador.

La asimetría de información entre el regulador y la empresa trabaja en desmedro de los consumidores. Los reguladores pueden remediar esto (al menos en parte) recurriendo a mejores fuentes de información sobre el potencial productivo de la empresa. La

¹ Sólo la jurisdicción nacional ha previsto la utilización de este mecanismo, pero limitada a la comparación entre Edenor y Edesur.

² Ver Yatchew (2001).

importancia de contar con estimaciones confiables del potencial productivo de la empresa regulada ha sido enfatizada por la discusión sobre cómo se determinan y revisan los precios máximos. Los precios se determinan de modo de permitirle a un operador eficiente³ cubrir todos los costos económicos de prestación del servicio a lo largo, o al final, del período tarifario. Si el regulador sobreestima el nivel eficiente de costos, la empresa puede reducir sus costos al nivel eficiente, y recibir así beneficios extraordinarios dentro del período tarifario, o bien puede disimular todo o parte de su potencial productivo, de modo de obtener mayores precios en la siguiente revisión tarifaria. Como expresan Baldwin y Cave (1999), en la primera opción, el nivel eficiente de los costos es rápidamente revelado, y el regulador cuenta así con una base más firme para determinar los precios en la siguiente revisión. En la segunda, las ineficiencias pueden mantenerse por largos períodos de tiempo.

Todos los objetivos planteados anteriormente pueden ser alcanzados más fácilmente cuando el regulador puede contar con múltiples empresas entre las cuales realizar comparaciones. Para hacer operativa la comparación, el regulador puede recurrir al benchmarking o a la competencia por comparación. Uno de los beneficios clave de estas metodologías es que promueven la revelación de información de parte de quien mejor la conoce: la empresa.

En muchos casos, existen buenas razones por las cuales algunas empresas no operan eficientemente, pero una vez que el regulador ha efectuado una primera selección de la información relevante para la comparación, la carga de la prueba debería recaer sobre las empresas: si efectivamente están realizando su mejor esfuerzo por minimizar los costos, y se sienten dañadas por la omisión de una variable particular, insistirán en que ésta sea medida e incluida en la regla regulatoria. Para ello, deberán proporcionar al regulador información que se halla bajo su exclusivo control, que demuestre que están operando de manera eficiente. Esta información debería luego ser incorporada en todo análisis comparativo posterior, y transformarse en parte de los requisitos de información estándar que el regulador impone a todas las empresas.⁴ Al crear un fuerte vínculo entre la regla regulatoria y las diferencias entre empresas, el benchmarking y la competencia por comparación proveen a las empresas de mayores incentivos a revelar información sobre sí mismas y sobre el resto al regulador.

Siguiendo a Baldwin y Cave, podemos decir que el benchmarking implica la recolección y análisis de información sobre un grupo de empresas, con el objeto de obtener conclusiones sobre lo que sería una meta realista para el nivel de costos de una empresa eficiente. El regulador utiliza la información para obtener una meta de costos que la empresa puede razonablemente alcanzar, y fija los precios sobre esta meta de costos. Esta metodología ha sido utilizada extensamente en la distribución de electricidad y en agua y saneamiento en el Reino Unido. Esto es así porque están organizadas regionalmente, con cada empresa sirviendo un área específica. El regulador ha intentado identificar, sobre la base de observaciones de costos comparados, y tras ajustar por factores ambientales, cuáles empresas son relativamente eficientes y cuáles son relativamente ineficientes.

En telecomunicaciones se ha intentado aplicar similares metodologías, pero recurriendo a comparadores internacionales. OFTEL ha realizado estudios periódicos sobre la eficiencia

³ Ver, por ejemplo, los artículos 40° y 41° de la Ley 24.065 (nacional).

⁴ Pueden encontrarse más detalles en Rossi y Ruzzier (2000).

de British Telecom. (BT), utilizando datos principalmente de los EEUU. Más allá de las críticas, los reguladores en el Reino Unido parecen estar satisfechos con la utilización de información comparativa en la determinación de factores X en la fórmula del RPI-X de empresas individuales, que reflejen la eficiencia comparativa.

La competencia por comparación involucra situar a empresas similares en competencia unas con otras respecto de sus niveles de costos, aun cuando no compitan efectivamente en el mismo mercado de servicios. Representa así una implementación más formalizada del benchmarking. En el caso extremo en el que los costos permitidos a una empresa son el promedio de los costos de todas las demás, dicha empresa tiene incentivos a reducir sus costos por debajo del promedio, ya que puede apropiarse de la diferencia. Pero este incentivo es igual para todas las empresas; por lo que si todas tienen incentivos a estar por debajo del promedio, el promedio mismo debe estar cayendo hacia el nivel eficiente de costos, sobre la base del cual se fijarán los precios.

Para ilustrar el mecanismo de competencia por comparación, recurrimos a un sencillo ejemplo hipotético. Existen 100 regiones idénticas, servidas por igual número de empresas idénticas de distribución de electricidad (cada una con un monopolio regional en una región). Si existe un regulador común a todas, éste podría (i) recolectar información de cada una de las 100 empresas sobre los costos incurridos en la provisión del servicio, y (ii) permitirle a cada compañía cobrar una tarifa igual al costo promedio de las otras 99 empresas. El atractivo de este procedimiento es que cada empresa recibe un precio que no depende de sus costos, sino de los costos de otros operadores, de modo que se le brindan máximos incentivos a la minimización de costos.

El ejemplo de las 100 distribuidoras de electricidad, a pesar de su sencillez, permite identificar requisitos esenciales para el buen funcionamiento de la metodología de competencia por comparación:

- a. un buen número de empresas,
- b. que sean comparables (en el ejemplo hacíamos el supuesto extremo de que las 100 tenían idénticos costos);
- c. con un regulador común,
- d. que cuente con información de las empresas.

En lo que sigue, realizamos un diagnóstico del cumplimiento (o incumplimiento) de estos requisitos básicos en el sector de distribución de electricidad en Argentina, así como un análisis del impacto probable de las fusiones y adquisiciones en el sector sobre la aplicabilidad de esta metodología de competencia por comparación. También analizamos el rol que podría jugar la Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor en las revisiones tarifarias por venir.

a. Número de empresas

En el año 1992 el monopolio estatal eléctrico, compuesto por Segba SA, Hidronor SA y Agua y Energía Eléctrica SE, fue desmembrado y sus empresas divididas en tres segmentos diferenciados: generación, transmisión y distribución.

En ese mismo año, el Estado nacional entregó en concesión las tres empresas de distribución que conservaba bajo su órbita en la zona metropolitana de Buenos Aires: Edesur, Edenor y Edelap. Por su parte, la mayoría de las distribuidoras provinciales, que habían sido transferidas a las provincias en la década del '80, han ido paulatinamente dándose en concesión a partir del año 1993.

La Tabla 1 muestra el cronograma de las concesiones mencionadas por jurisdicción, así como los actuales accionistas principales de las empresas, y la ley regulatoria correspondiente a cada jurisdicción concedente.

Tabla 1
Distribuidoras de electricidad concesionadas por jurisdicción

<i>JURISDICCIONES</i>	<i>CONCESIONES</i>	<i>INICIO DE ACTIVIDADES</i>	<i>ACCIONISTA PRINCIPAL EN LA ACTUALIDAD</i>	<i>LEY REGULATORIA JURISDICCIONAL</i>
Ciudad de Bs.As, Gran Bs.As y La Plata	Edesur	9/1992	Endesa	24065
	Edenor	9/1992	EDF	24065
	Edelap	11/1992	AES	24065
San Luis	Edesal	3/1993	GPU	4966
Santiago del Estero	Edese	1/1995	Houston Power	6054
Formosa	Edefor	2/1995	IATE	1121
Entre Ríos	Edeer	5/1995	PSEG	8916
La Rioja	Edelar	6/1995	GPU	6036
Tucumán	Edet	8/1995	Cartellone	6608
Catamarca	Edecat	1/1996	IATE	4834
San Juan	Esjsa	1/1996	Emec	6668
Río Negro	Edersa	8/1996	Camuzzi	2902
Salta	Edesa	8/1996	GPU	6819
Jujuy	Ejesa	12/1996	Cartellone	4888
Prov. de Buenos Aires	Edes	6/1997	AES	11769
	Eden	6/1997	AES	11769
	Edea	6/1997	Camuzzi	11769
Mendoza	Edemsa	7/1998	EDF	6497, 6498

Fuente: Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE).

Desde que comenzara la reestructuración del sector eléctrico, se observa en el mercado de distribución la presencia de firmas inversoras con participaciones simultáneas (y crecientes) en varias concesiones, tanto provinciales como del ámbito nacional. Estas firmas no sólo han ido adquiriendo las nuevas empresas que se licitaban, sino que se observan también importantes cambios de manos en las acciones de las empresas en operación (únicamente seis empresas no modificaron nunca su composición accionaria en el período analizado). Evidencia de estos fenómenos se recoge en la Tabla 2, la cual muestra la evolución de las tenencias accionarias de las empresas de distribución.

Tabla 2

Evolución de la propiedad en distribuidoras de electricidad

<i>Empresa</i>	<i>Inicio de actividades</i>	<i>Accionistas al inicio</i>	<i>% part.</i>	<i>Accionistas a mayo de 2001</i>	<i>% part.</i>
Edenor	1992	Astra CAPSA	20%	EDF-SAUR	90%
		EDF-SAUR (a)	34%	PPP	10%
		Endesa-Santander (b)	25%		
		Emp.Hid. Ribagorzana	10%		
		PPP	10%		
Edesur	1992	Pérez Companc-PCI	21%	Pérez Companc-PCI	28%
		Dist. Chilectra Metrop.	10%	Endesa Internacional	72%
		Enersis-Chilectra (c)	49%	PPP	1%
		Endesa de Chile	6%		
		TAICO	5%		
		PPP	10%		
Edelap	1992	COINELC	51%	AES	90%
		Estado Nacional	39%		
		PPP	10%	PPP	10%
Eden	1997	AES	57%	AES	57%
		PSEG OPERATING ARG	33%	PSEG OPERATING ARG	33%
		PPP	10%	PPP	10%
Edes	1997	AES	57%	AES	57%
		PSEG OPERATING ARG	33%	PSEG OPERATING ARG	33%
		PPP	10%	PPP	10%
Edea	1997	United Utilities Inter. Lim.	41%	B. A. Energy (Camuzzi)	50%
		Camuzzi	30%	United Utilities Inter. Lim.	40%
		Loma Negra	10%		
		CEI	10%		
		PPP	10%	PPP	10%
Edemsa	1998	EDF-SAUR	31%	EDF-SAUR	31%
		Credit Lyonnais	14%	Credit Lyonnais	14%
		IADESA	6%	IADESA	6%
		Pcia.de Mendoza	39%	Pcia.de Mendoza	39%
		PPP	10%	PPP	10%
Esjsa	1996	EMEC Chile	63%	EMEC Chile	63%
		GENER	27%	HIDROANDES	27%
		PPP	10%	PPP	10%
Edesa	1996	Union Fenosa	9%	GPU Arg. Holdings, Inc	90%
		Exxel	81%		
		PPP	10%	PPP	10%
Edelar	1995	Union Fenosa	9%	GPU Arg. Holdings, Inc	90%
		Grupo Exxel	81%		
		PPP	10%	PPP	10%
Edet	1995	José Cartellone Const.	65%	José Cartellone Const.	50%
		Com.N. Fuerza Eléct (CNFE)	13%	Com.N. Fuerza Eléct (CNFE)	25%
		Cia Gen. De Elect.(CGE)	13%	Cia Gen. de Elect.(CGE)	25%
		PPP	10%		
Ejesa	1996	José Cartellone Const.	30%	José Cartellone Const.	45%
		Cia Gen. De Elect.(CGE)	18%	Cia Gen. de Elect.(CGE)	26%
		Com.N. de Fuerza Eléct.	12%	Com.N. de Fuerza Eléct.	20%
		FATLyF	30%		
		PPP	10%	PPP	10%
Edecat	1996	IATE	90%	IATE	90%
		PPP	10%	PPP	10%
Edese	1995	Houston Power Corp.	90%	Houston Power Corp.	90%
		PPP	10%	PPP	10%
Edefor	1995	IATE	30%	IATE	37%
		Argon	30%	TOTALGAZ S.A.	17%
		ELEPRINT	30%	ELEPRINT	17%
				Coop.Clorinda	9%
				ENERCON	10%
		PPP	10%	PPP	10%
Edeer	1995	CMS Energy	43%	PSEG	44%
		Astra CAPSA	19%	CMS Energy	18%
		Banco de Galicia	11%	Astra CAPSA	10%

<i>Empresa</i>	<i>Inicio de actividades</i>	<i>Accionistas al inicio</i>	<i>% part.</i>	<i>Accionistas a mayo de 2001</i>	<i>% part.</i>
		Otros	17%	Banco de Galicia	6%
		PPP	10%	Cía.de Inv.En.Elec	7%
				L. Amer. El. Fund	3%
				WILLIAMS Invest.	3%
				PPP	10%
Edersa	1996	SAESA	45%	SAESA	50%
		Camuzzi	27%	Camuzzi	50%
		CEI-Citicorp	9%		
		Cemento Portland	9%		
		Prov. Río Negro	10%		
Edesal	1993	Union Fenosa	9%	GPU Arg. Holdings, Inc	90%
		Exxel	81%		
		PPP	10%	PPP	10%

Fuente: Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE).

Notas: Los % de participación pueden no sumar exactamente 100% debido al redondeo de las cifras. / (a) EDF se adjudicó un 19% del capital de Edenor mediante la compra de acciones clase B en 1996. / (b) Estas empresas se adjudicaron un 20% del capital de Edenor mediante la compra de acciones clase B en 1995. / (c) Estas empresas se adjudicaron un 20% del capital de Edesur mediante la compra de acciones clase B en 1995.

Dentro del mapa de compañías de distribución concesionadas encontramos a un puñado de empresas con participación en varias distribuidoras. Entre los principales inversores se ubican EDF (Edenor, Edemsa), AES (Edelap, Eden, Edes), Grupo Cartellone (Edet, Ejesa), GPU (Edelar, Edesa, Edesal), IATE (Edecate, Edefor), PSEG (Edeer, Eden, Edes) y Camuzzi (Edea, Edersa).

En términos generales, los procesos de concentración dados por fusiones, adquisiciones, uniones o cambios de control entre empresas que son actuales o potenciales competidoras en el mercado de un mismo producto redefinen la estructura de mercado en el que éstas se desenvuelven y pueden determinar el cambio del tipo de competencia entre ellas. Por ejemplo, la fusión entre dos o más empresas en un mercado disminuye el número de competidores efectivos y de ese modo puede facilitar, en caso de ausencia de políticas de defensa de la competencia, la aparición de prácticas concertadas tendientes a fijar precios o repartir cuotas de mercado.

Algo similar ocurre con la competencia por comparación. Si el número de empresas involucradas en la comparación es pequeño (y con perspectivas de reducirse), existe aquí el riesgo de colusión: si los operadores se ponen de acuerdo en mantener sus costos en niveles innecesariamente altos, cada uno accederá a un precio mayor. Sin embargo, como en otros contextos, uno espera que el riesgo de colusión sea menor cuanto mayor sea el número de empresas.

Otro inconveniente relativamente obvio surge cuando existen demasiado pocas empresas como para permitir un análisis estadístico razonable, impidiendo de tal modo el recurso a técnicas avanzadas de análisis (como por ejemplo los cada vez más difundidos estudios de fronteras de eficiencia) que permitan extraer más información de los datos con los que se cuenta.

Un punto a tener en cuenta es que la escasez de empresas en una muestra de corte transversal puede mitigarse si se cuenta con series temporales para cada una de ellas, de modo de constituir un panel. Un reducido número de empresas observadas durante varios años podrían ser suficientes para alcanzar un número razonable de observaciones sobre las

cuales basar el análisis. En este sentido, el problema del reducido número de comparadores se va diluyendo con el simple transcurso del tiempo.

Otra solución que se ha intentado en casos en los que se cuenta con pocos comparadores es la utilización de información de otras jurisdicciones (o países, como en el citado caso de OFTEL y BT). Por otra parte, esta alternativa agudiza el problema de la comparabilidad (que se discute más adelante).

En el caso, por ejemplo, del agua en el Reino Unido, la cuestión del benchmarking y la competencia por comparación afecta las decisiones sobre fusiones y adquisiciones. Toda fusión significativa es evaluada por el regulador (OFWAT) y la agencia de defensa de la competencia, y uno de los factores a tener en consideración es el impacto que la pérdida de un comparador tendrá sobre la efectividad de la regulación y de las metodologías de comparación. El rechazo reciente de una fusión en agua se basaba parcialmente en este argumento: la Competition Commission (agencia de defensa de la competencia) vetó, en octubre de 1996, la adquisición de South West Water Plc por parte de Wessex Water Plc, debido al detrimento que esta fusión causaría al mecanismo de competencia por comparación. South West Water era la más pequeña de las 10 empresas de agua y saneamiento bajo la órbita de OFWAT. En concreto, el fallo⁵ expresaba:

“We conclude that the acquisition of South West Water by Wessex Water may be expected to operate against the public interest, with the particular adverse effects of prejudice to the Director General of Water Services' ability⁶ to make comparisons between different water enterprises and that future opportunities for cross-border competition between water enterprises would be reduced.”

En el ámbito doméstico, la potencial aplicación de la competencia por comparación fue una de los argumentos que sustentaron la decisión del Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE) de ordenar a la empresa Endesa (o sus controladas) que se desprendiera de la titularidad de todas las acciones de su propiedad en una de las dos sociedades controlantes de las distribuidoras Edenor y Edesur (Res. ENRE No. 0480/2000). El ENRE recogió las recomendaciones efectuadas en un informe no vinculante por la Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor, entre las que se aparecen:

- mantener una separación plena entre los controladores y operadores de ambas áreas geográficas (las atendidas por Edenor y Edesur);
- evitar que una empresa participe, directa o indirectamente, de las dos empresas de distribución;
- prohibir que, mediante acuerdos de gerenciamiento y operación, un mismo grupo económico participe de las decisiones fundamentales y del diseño de las políticas comerciales de ambas empresas;

La decisión del ENRE encontraba sustento también en el decreto 714/92, que en uno de sus considerandos consigna:

“Que resulta conveniente delimitar y definir, dentro de la zona cuyos servicios públicos de electricidad se encuentran sujetos a jurisdicción nacional [...], las áreas de concesión para cada una de los dos (2) unidades de negocio independientes a constituir, a los efectos de permitir la existencia de criterios de comparación de las condiciones de prestación del servicio público de electricidad en

⁵ Monopolies and Mergers Commission, *Wessex Water Plc and South West Water Plc*, Cm. 3840 (London, Oct. 1996).

⁶ Director General of Water Services: la cabeza del organismo regulador del sector (OFWAT).

cada área, provocando como reflejo de ello que el concesionario preste un servicio de mayor calidad a sus usuarios.”

La estructura regional de la industria de distribución de energía eléctrica en Argentina permitiría el recurso a la competencia por comparación entre empresas regionales. En la actualidad existen 18 empresas de distribución de energía eléctrica en manos privadas, y 7 en manos de las provincias, para un total de 25 (sin contar cooperativas). Dadas las posibles diferencias de objetivos, y de marco legal en el que se desenvuelven, entre las empresas privadas y las públicas, la muestra podría ser reducida a las 18 empresas concesionadas. Este número parece, a priori, suficiente. Basta citar como antecedente un estudio de competencia por comparación realizado en el Reino Unido en 1990, previo a la privatización de la distribución eléctrica de Inglaterra y Gales. En el aquel estudio, la muestra se reducía a 12 empresas.

Dado que la mayoría de las 18 distribuidoras privadas de Argentina llevan ya varios años en operaciones, aparece la posibilidad discutida previamente de trabajar con datos de panel. Haciendo uso de esta posibilidad, el número de observaciones sobre las cuales basar el análisis se incrementa a 103, contando sólo a partir del primer año completo de operación privada. El detalle se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3

Número de observaciones para el análisis comparativo

Jurisdicción	Compañía	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Nacional	Edesur										9
	Edenor										9
	Edelap										9
Buenos Aires	Eden										4
	Edes										4
	Edea										4
Río Negro	Edersa										5
Tucumán	Edet										6
Jujuy	Ejesa										5
Entre Ríos	Heder										5
Mendoza	Edemsa										3
San Juan	Esjsa										5
Salta	Edesa										5
San Luis	Edesal										8
La Rioja	Edelar										6
Santiago del Estero	Edese										5
Formosa	Edefor										6
Catamarca	Edecac										5
18		Número de empresas				Número de observaciones					103

Fuente: Elaboración propia.

Nota: cada recuadro sombreado corresponde a un año completo de operación privada.

En los casos en los que hay pocos años de operación privada (por ej. Edemsa, en Mendoza), debería plantearse si no sería más correcto tomar estos datos como correspondientes a un período de puesta en marcha y, como tales, no del todo representativos del normal desenvolvimiento de la empresa (al venir de la gestión pública).

Dado el proceso reseñado antes de concentración de la propiedad de las empresas de distribución eléctrica en nuestro país, cabría preguntarse en qué medida los grupos inversores pueden manipular la información de sus firmas controladas, más allá de lo que estaría a su alcance de tratarse de propiedades separadas. En el caso extremo en que se considerara una sola empresa por grupo inversor, esto reduciría fuertemente el número de comparadores. Si, por ejemplo, escogemos para cada grupo inversor la empresa controlada con **menos** años de operación (un escenario de mínima), el número de empresas se reduce a 10 (recordar el caso de la adquisición en agua prohibida en el Reino Unido). Claro que si se cuenta con datos de panel, el número de observaciones, si bien cae a 50, aparece como suficiente para un estudio serio. Por lo tanto, en un escenario de información que podríamos llamar “pesimista”, la situación actual del sector de distribución eléctrica parece cumplir con el primer requisito esencial para la implementación de la competencia por comparación. La Tabla 4 muestra el ejemplo reseñado. En una sección posterior, analizaremos la situación hacia delante, en vista de las próximas concesiones en las provincias y de futuras revisiones tarifarias.

Tabla 4

Número de observaciones para el análisis comparativo – Escenario de mínima

Jurisdicción	Compañía	Inversor	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Nacional	Edesur	Endesa										9
Buenos Aires	Eden	AES										4
	Edea	Camuzzi										4
Jujuy	Ejesa	Cartellone										5
Entre Ríos	Edeer	PSEG										5
Mendoza	Edemsa	EDF										3
San Juan	Esjsa	Emec										5
Salta	Edesa	GPU										5
Santiago del Estero	Edese	Houston										5
Catamarca	Edecat	IATE										5
	10	Número de empresas				Número de observaciones						50

Fuente: Elaboración propia.

Nota: cada recuadro sombreado corresponde a un año completo de operación privada.

b. Comparabilidad

Un regulador rara vez tiene la buena fortuna de tener bajo su jurisdicción un gran número de empresas similares. Las empresas suelen diferir en ampliamente en tamaño y características, como muestra la Tabla 5 para el caso de la distribución de energía eléctrica en Argentina. La cuestión que surge naturalmente es: ¿cómo hacerlas comparables?

Tabla 5**Datos básicos de las distribuidoras de electricidad**

Jurisdicción	Compañía	Ventas (miles de MWh)	Área de Servicio (km ²)	Número de Clientes	Densidad (client./km ²)
Nacional	Edenor	11,385	4,637	2,237,266	482.48
Nacional	Edesur	10,522	3,309	2,105,623	636.33
Santa Fe	Epesf	5,481	133,007	863,985	6.50
Córdoba	Epec	4,757	165,321	620,339	3.75
Buenos Aires	Eden	2,553	109,141	276,089	2.53
Buenos Aires	Edea	2,214	106,222	427,364	4.02
Mendoza	Edemsa	1,971	148,827	298,672	2.01
Entre Ríos	Edeer	1,367	78,781	232,644	2.95
Tucumán	Edet	1,282	22,524	306,197	13.59
Nacional	Edelap	1,266	5,780	284,092	49.15
Corrientes	DPEC	992	88,199	177,310	2.01
Chaco	SECHEEP	955	99,633	220,524	2.21
Salta	Edesa	782	155,488	195,409	1.26
Misiones	Emp. Elect.de Misiones	725	29,801	116,654	3.91
San Juan	Esjsa	724	89,651	142,749	1.59
Buenos Aires	Edes	706	76,259	137,400	1.80
Río Negro	Edersa	619	203,013	137,132	0.68
Mendoza	Energía de Mendoza	566	148,827	298,672	2.01
San Luis	Edesal	541	76,748	101,178	1.32
Santiago del Estero	Edese	474	136,351	119,786	0.88
La Rioja	Edelar	454	89,680	70,578	0.79
Formosa	Edefor	424	72,066	73,030	1.01
Jujuy	Ejesa	347	53,219	115,783	2.18
Catamarca	Edecat	296	102,602	79,594	0.78

Fuente: Informe del Sector Eléctrico, Año 1999, Secretaría de Energía y Minería.

Existen factores externos que pueden influir sobre el desempeño relativo de las empresas, factores sobre las cuales éstas no tienen control directo. En la literatura aplicada, estas variables que escapan al control de las empresas reciben el nombre de variables ambientales. Suelen incluir conceptos tales como diferencias en la propiedad (p.ej., pública/privada), y características geográficas y de localización (toda vez que éstas suelen estar dadas en el contrato de concesión de los monopolios regionales).⁷

Toda vez que no se tengan en cuenta explícitamente las diferentes restricciones inherentes a las empresas, puede llegarse a una evaluación errónea de los niveles relativos de eficiencia de las mismas. Pero debe tenerse cuidado a la hora de seleccionar las variables ambientales a incluir en el análisis, ya que existe el riesgo de cometer el error opuesto: incluir un número excesivo de variables. Si el regulador falla en identificar aquellos factores externos (y sólo aquellos) que afectan el desempeño (o los costos), aparece una oportunidad para un comportamiento estratégico de las empresas, consistente en tratar de

⁷ Para una discusión más profunda, consultar Rossi y Ruzzier (2000).

justificar ineficiencias específicas como ajenas a su accionar. Las empresas tienen un incentivo a destacar sus diferencias y a argumentar que las mismas justifican sus mayores costos. Esta práctica incrementa las chances de que las empresas sean declaradas eficientes “por default”: en una muestra de empresas, una gran proporción de las empresas podría aparecer con un nivel de costos eficiente en la comparación, no porque efectivamente hayan logrado tal nivel de costos, sino debido a la ausencia de empresas similares con las cuales realizar la comparación. El problema se agrava cuando el número de dimensiones de comparación crece. Lo que se plantea básicamente aquí es un tradeoff entre los beneficios de una mayor comparabilidad y los costos de la eficiencia “por default” (dado que no se puede hacer una buena discriminación entre empresas eficientes y empresas ineficientes, la extracción de información útil a los fines regulatorios se ve minada).

Una herramienta natural para incorporar estas características específicas de las empresas en la comparación, de manera no arbitraria, es el análisis de regresión (Baldwin y Cave, 1999). Si el regulador está interesado, por ejemplo, en los costos medios dado un conjunto de características, entonces puede recurrir a una regresión de mínimos cuadrados ordinarios, la metodología de regresión más común y mejor entendida. En el otro extremo del abanico de opciones, el regulador podría utilizar las ya mencionadas fronteras de eficiencia, en todas sus alternativas, las cuales permiten corregir los resultados por las diferencias ambientales de manera sencilla y natural.

c. Regulador común

Una característica particular de la transformación del sector de distribución eléctrica en Argentina es la intervención de múltiples jurisdicciones en el otorgamiento de las concesiones para operar el servicio. Además del ENRE y la ley 24065 en el ámbito nacional, existe en cada provincia que ha privatizado su distribución eléctrica un ente regulador y una legislación provinciales. Si bien las distintas legislaciones siguen lineamientos generales, pueden existir diferencias entre jurisdicciones, y sigue siendo cierto que no existe un ente con poder sobre *toda* la distribución de electricidad capaz de aplicar el mecanismo de competencia por comparación entre todas las empresas. A modo de ilustración, presentamos a continuación un cuadro resumen con las limitaciones accionarias a la integración, tanto horizontal como vertical, en las diferentes jurisdicciones concedentes.

Tabla 6
Limitaciones a la propiedad según jurisdicción concedente

<i>JURISDICCIÓN</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN VERTICAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN HORIZONTAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA VENTA DE ACCIONES</i>
Ciudad de Bs.As, Gran Bs.As y La Plata	Ley 24065, art. 31: “Ningún generador, distribuidor, gran usuario ni empresa controlada por algunos de ellos o controlante de los mismos, podrá ser propietario o accionista mayoritario de una empresa transportista o de su controlante [...]”	Ley 24065, art. 32: “Sólo mediante la expresa autorización del ente dos o más transportistas, o dos o más distribuidores, podrán consolidarse en un mismo grupo empresario o fusionarse”	Ley 24065, art. 33: “Si las sociedades que se dediquen al transporte y distribución de energía eléctrica fueran sociedades por acciones, su capital deberá estar representado por acciones nominativas no endosables”

<i>JURISDICCIÓN</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN VERTICAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN HORIZONTAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA VENTA DE ACCIONES</i>
	Dec. 1398/92: “El titular de una concesión de distribución no puede ser propietario de unidades de generación. De ser éste una forma societaria, sí pueden serlo sus accionistas, como personas físicas constituyendo otra persona jurídica con ese objeto”		En todos los concursos se establecieron limitaciones a la transferencia de acciones clase A, correspondientes a la voluntad mayoritaria del capital social de las empresas, para los primeros cinco años desde las concesiones, sólo pudiéndose realizar transferencias con la autorización del ENRE
Prov.de Buenos Aires	Ley 11769, art. 1: “La actividad de transporte de energía eléctrica en la provincia de Buenos Aires, hasta tanto se determine su carácter de intra o inter-jurisdiccional, quedará sujeta a las previsiones de la ley nacional vigente en la materia”	Ley 11769, art. 27: “El Poder Ejecutivo a pedido de dos o más poderes concedentes municipales [...] podrá autorizar la unificación de los servicios prestados por dos o más distribuidoras”	La ley provincial no la contempla
Mendoza	Ley 6497, art. 37, inc. (a): “El titular de una concesión para generación o distribución [...] no podrá tener una posición controlante de la gestión o del capital de una empresa concesionaria de transporte [...]”; inc. (b): “Sin embargo, en casos excepcionales y por razones debidamente fundadas, el Poder Ejecutivo [...] podrá otorgar concesiones que reúnan en un mismo concesionario las funciones de transporte y distribución [...]”; inc. (e): “El titular de una concesión de distribución, no puede ser propietario de unidades de generación. De ser éste una forma societaria, sí pueden serlo sus accionistas, como personas físicas constituyendo otra persona jurídica con ese objeto”	Ley 6497, art. 37, inc. (d): “Sólo mediante autorización expresa del Poder Ejecutivo, dos o más distribuidores podrán consolidarse en un mismo grupo empresario o fusionarse. También será necesaria la autorización expresa para que un distribuidor pueda adquirir la propiedad de acciones de otro distribuidor.	Ley 6497, art. 38: “Si las sociedades que se dediquen al transporte y distribución de energía eléctrica fueran sociedades por acciones, su capital deberá estar representado por acciones nominativas no endosables” Ley 6498, art. 15: “Sin perjuicio de lo dispuesto en la ley de Marco Regulatorio Eléctrico, los pliegos de bases y condiciones para la venta por licitación pública de las acciones clase “A” de EDEMSA, deberán prever: [...] la prohibición estatutaria de transmisibilidad de las acciones de los adquirentes iniciales de las acciones clase “A”, durante los primeros cinco (5) años de vigencia de la concesión, sin previa autorización del Poder Ejecutivo [...]
San Juan	Contrato de Concesión, art. 40: “Sin perjuicio de las limitaciones establecidas en el Artículo 32º de la Ley No. 24.065 [...] LA DISTRIBUIDORA, [...] podrá ser propietaria o accionista mayoritaria de una empresa TRANSPORTISTA”	La ley provincial no la contempla	Contrato de Concesión, art. 14: “[...] En el caso de resultar adjudicataria en el Concurso Público Internacional para la Venta del Paquete Mayoritario de las Acciones de la Empresa una Sociedad Inversora integrada por varias personas físicas o jurídicas asociadas, los accionistas de la referida Sociedad Inversora no podrán durante el término de CINCO (5) desde la entrada en vigencia modificar sus participaciones o vender acciones de dicha Sociedad Inversora en una proporción y cantidad que exceda de CUARENTA Y NUEVE POR CIENTO (49%) del total de las acciones representativas del capital de la Sociedad Inversora o signifique modificación del control societario de la misma”
La Rioja	La ley provincial no la contempla	La ley provincial no la contempla	La ley provincial no la contempla

<i>JURISDICCIÓN</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN VERTICAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN HORIZONTAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA VENTA DE ACCIONES</i>
Tucumán	Ley 6608, art. 16: “La Sociedad controlante de un transportista que intervenga en el Mercado Eléctrico Regional o sus Sociedades controlantes o controladas, no podrán adquirir la propiedad de acciones de la concesionaria (distribuidora). En caso de tratarse de un generador, solo podrán acceder a un porcentaje minoritario del paquete accionario de la mismas”	La ley provincial no la contempla	La ley provincial no la contempla
Salta	La ley provincial no la contempla	La ley provincial no la contempla	Ley 6819, art. 27: “Los concesionarios de acciones Clase A (51%) no pueden cambiar por los primeros 5 años. Asimismo no podrá transferir el control de la Concesionaria sin previa autorización del Poder Ejecutivo Provincial”
Jujuy	Contrato de Concesión, Anexo II, art. 38: “Sin perjuicio de las limitaciones establecidas en el Art 32° de la Ley 24.065, ni LA DISTRIBUIDORA, ni ninguna empresa CONTROLANTE de la misma, ni ninguna empresa CONTROLADA por la misma podrá ser propietaria o accionista mayoritaria de una empresa TRANSPORTISTA”	El contrato de concesión no la contempla	Contrato de Concesión: “Los accionistas de la empresa designada para actuar como Participante o Integrante y la empresa Controlante del Conjunto o Grupo Económico deberán mantener el carácter de tales durante CINCO (5) años contados a partir de la Toma de Posesión”
Catamarca	Ley 4834, art. 24: “Sólo mediante la expresa autorización del ENRE, un transportista o distribuidor podrá adquirir la propiedad de acciones de otro transportista o distribuidor	Ley 4834, art. 24: “Sólo mediante la expresa autorización del ENRE, dos o más transportistas o distribuidores podrán consolidarse en un mismo grupo empresario o fusionarse”	La ley provincial no la contempla
Santiago del Estero	Ley 6054, art. 42: “[...] También será necesaria la autorización (del Ente) para que un transportista, distribuidor o generador pueda adquirir la propiedad de acciones de otro transportista, distribuidor o generador”	Ley 6054, art. 42: “Sólo mediante la autorización expresa del Ente dos o más transportistas, distribuidores o generadores podrán consolidarse en un mismo grupo empresario o fusionarse”	La ley provincial no la contempla
Río Negro	Ley 2902, art.38, inc. (b): “Que los generadores, distribuidores [...] no puedan ser propietarios o accionistas mayoritarios de una empresa transportista o de su controlante”; inc. (d): “Que un transportista o distribuidor no pueda adquirir la propiedad de acciones de otro transportista o distribuidor, respectivamente”; inc. (e): “Que un distribuidor no pueda ser propietario de unidades de generación de jurisdicción provincial”	Ley 2902, art.38, inc. (c): “Que dos o más transportistas, o dos o más distribuidores no puedan consolidarse en un mismo grupo empresario o fusionarse”	La ley provincial no la contempla
San Luis	Ley 4966, art. 8: “Son aplicables a los subtransportistas todas las disposiciones relativas a transportistas de la Ley Nacional N° 24.065”	La ley provincial no la contempla	La ley provincial no la contempla

<i>JURISDICCIÓN</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN VERTICAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA INTEGRACIÓN HORIZONTAL</i>	<i>LIMITACIONES A LA VENTA DE ACCIONES</i>
Entre Ríos	Decreto 1300/1995, art. 9: "El titular de una concesión de distribución no puede ser propietario de unidades de generación. De ser éste una forma societaria, si pueden serlo sus accionistas, como personas físicas constituyendo otra persona jurídica con ese objeto."	La ley provincial no la contempla	La ley provincial no la contempla
Formosa	Ley 1121, art. 17: "Solo mediante la expresa autorización del Poder Ejecutivo, la sociedad controlante de un <i>transportista</i> o un distribuidor podrá adquirir la propiedad de acciones de la sociedad inversora titular de la concesión del servicio de distribución. En ningún caso esta adquisición podrá implicar el control de la sociedad distribuidora."	Ley 1121, art. 17: "Solo mediante la expresa autorización del Poder Ejecutivo, la sociedad controlante de un <i>transportista</i> o un <i>distribuidor</i> podrá adquirir la propiedad de acciones de la sociedad inversora titular de la concesión del servicio de distribución. En ningún caso esta adquisición podrá implicar el control de la sociedad distribuidora."	Ley 1121, art. 19: "A fines de este título, si las sociedades que se ocupan de la distribución fueran sociedades por acciones, las acciones controlantes deberán ser acciones nominativas no endosables"

Fuente: Elaboración propia.

Dado que la competencia por comparación es en última instancia un mecanismo de revelación de información tendiente a mitigar la asimetría de información entre el regulador y la empresa, asimetría que trabaja en desmedro de los usuarios, la implementación de tal mecanismo concierne a la defensa del consumidor. Por lo tanto, es competencia del regulador en cada jurisdicción el implementar la competencia por comparación. Sin embargo, el problema de las múltiples jurisdicciones plantea un inconveniente a la aplicación de la competencia por comparación en cada una de ellas, ya que en la mayoría de las provincias sólo existe una empresa regulada. Una solución para estas jurisdicciones en que existen demasiado pocas empresas como para permitir un análisis estadístico razonable es el análisis de la información de otras jurisdicciones. Tal práctica se vería facilitada de existir un ente con jurisdicción en todo el país. Existe aquí espacio para, al menos, la opinión de la Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor de la Nación, y para una colaboración más estrecha entre ésta y los distintos reguladores.

En cuanto al efecto de la concentración de la propiedad sobre la efectividad del mecanismo de competencia por comparación, la inexistencia de un ente con jurisdicción sobre todo el mercado de distribución imposibilita el control de ese fenómeno. Nuestra propuesta es que ese rol sea cubierto por el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia (la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia hasta que se constituya el Tribunal), en virtud de lo establecido en la nueva Ley de Defensa de la Competencia, la ley 25156, mediante el análisis ex ante de los efectos que sobre la eficacia de la competencia por comparación tendrían las adquisiciones y cambios de control propuestos. Tal análisis debería considerar, entre otras cosas, los puntos discutidos en este informe.

La nueva Ley de Defensa de la Competencia, la ley 25156, derogó "toda atribución de competencia relacionada con el objeto y finalidad de esta ley otorgada a otros organismos o entes estatales" (art. 59°), y estableció en su artículo 16° que:

“ARTICULO 16. — Cuando la concentración económica involucre a empresas o personas cuya actividad económica esté reglada por el Estado nacional a través de un organismo de control regulador, el Tribunal Nacional de Defensa de Competencia, previo al dictado de su resolución, deberá requerir a dicho ente estatal un informe opinión fundada sobre la propuesta de concentración económica en cuanto al impacto sobre la competencia en el mercado respectivo o sobre el cumplimiento del marco regulatorio respectivo. El ente estatal deberá pronunciarse en el término máximo de noventa (90) días, transcurrido dicho plazo se entenderá que el mismo no objeta operación.

La opinión se requerirá dentro de los (TRES) 3 días de efectuada la solicitud. El plazo para su contestación será de (QUINCE) 15 días, y no suspenderá el plazo del artículo 13. (Párrafo incorporado por art. 5° del Decreto N° 396/2001 B.O. 5/4/2001.- Vigencia a partir del 9/4/2001).”

En el caso de la distribución de energía eléctrica, también los distintos entes reguladores deberían tener en consideración los efectos probables de la concentración en la operación y regulación de ese mercado a la hora de elevar su informe al Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia, quien decide en última instancia. Una cooperación como ésta entre la agencia de defensa de la competencia y los reguladores no carecería de antecedentes: el caso paradigmático quizás sea el del Reino Unido, donde la agencia de defensa de la competencia (la Competition Commission) actúa como “regulador de última instancia” en cuestiones de conducta de las empresas reguladas, y donde buena parte del poder de los reguladores sectoriales deviene de la posibilidad que éstos tienen de someter determinadas decisiones que afectan a las empresas a la Competition Comisión (Armstrong, Cowan y Vickers, 1994).

En los mercados que se van abriendo a la competencia, suele argüirse que, dadas las ventajas de las empresas establecidas en la industria, es necesario brindar asistencia (adicional a la protección frente a prácticas anticompetitivas) a los entrantes. En el caso que nos ocupa, una forma de asistencia adicional sería alentar la participación de nuevos grupos inversores en las licitaciones por venir, de modo de contar con nuevos competidores (por comparación).

d. Información

Una condición necesaria para que la implementación de la competencia por comparación aporte resultados confiables es la existencia de información detallada y abundante.

Las perspectivas de generación de información útil a los fines regulatorios debería ser un importante argumento en las decisiones de un gobierno sobre la estructura de una industria y la naturaleza del régimen regulatorio (Beesley y Littlechild, 1989). Cuando el cambio tecnológico es lento, existirán ventajas en términos de información de crear y mantener varias empresas (requisito a.) similares (requisito b.) con fines comparativos.⁸ Una pregunta que surge naturalmente en el contexto del benchmarking y la competencia por comparación es si una cierta empresa verticalmente integrada debería ser dividida regionalmente a fin de reducir el monopolio de la empresa sobre la información y recurrir así a dichas metodologías comparativas. La respuesta depende de varios factores. Por ejemplo, un grado de correlación alto entre los ambientes de operación de las empresas hará relativamente más deseable la separación regional (Armstrong, Cowan y Vickers, 1994).

⁸ Al tratar de las fusiones, la Ley de Agua del Reino Unido de 1989 incorpora instrucciones precisas a la agencia de defensa de la competencia respecto a este punto.

La separación horizontal de algunos segmentos de un monopolio natural permite obtener información comparativa sobre niveles relativos de eficiencia de las empresas. Esta información puede luego ser usada para fijar tarifas para las compañías reguladas, y para trasladar algunas de las ganancias de eficiencia a los usuarios, al tiempo que se preservan los incentivos para las firmas para que reduzcan sus costos. En otras palabras, el regulador en su rol de principal prefiere tener varios agentes (empresas) a fin de reducir la asimetría de información existente. Por supuesto, la desintegración regional sólo es eficiente desde un punto de vista económico cuando se espera que los beneficios de contar con más información superen a las economías de escala y de alcance perdidas al separar horizontalmente. Es más probable que esto último sea así cuando una industria regulada es básicamente una suma de varios monopolios locales (como en el caso de las redes de distribución de electricidad en Argentina). En términos generales, existe un tradeoff entre la mayor efectividad de la regulación cuando existen varias empresas y la posible pérdida de economías de escala o de alcance acarreada por la separación.

Como expresa Yatchew (2001), desde el punto de vista del regulador es altamente deseable el contar con una buena base de información intra-jurisdiccional. Esto requiere la definición cuidadosa de las variables y de una metodología que aseguren la comparabilidad de las empresas. La fusión de empresas que no reduzca sustancialmente los costos, pero que deteriore la información disponible para el regulador puede no ser deseable. En algunas jurisdicciones en que existen demasiado pocas empresas como para permitir un análisis estadístico razonable, adquiere mayor relevancia el análisis de la información de otras jurisdicciones, como expusieramos anteriormente.

Al inicio de esta sección, expresamos que una condición necesaria para que la implementación de la competencia por comparación aportara resultados útiles a los fines regulatorios era la existencia de información detallada y abundante. Actualmente, esta condición no es satisfecha en lo que atañe al sector de distribución de energía eléctrica en Argentina. Si se desea utilizar la metodología de benchmarking y competencia por comparación, resulta imperativa la construcción de una base de datos confiable y homogénea. Esta base de datos, en el sector analizado, debe incluir, entre otros, datos de costos, salarios, empleados, kilómetros de red, área servida, capacidad de transformación, factor de carga, demanda punta, duración y frecuencia de los cortes, variaciones de tensión, número de reclamos, clientes y ventas. De estas variables, actualmente se posee una serie homogénea y detallada de clientes y ventas. Esta información es recopilada por la Secretaría de Energía a través del Formulario de Servicio Público. Dicho Formulario, debidamente auditado, podría resultar una buena herramienta para obtener información sobre el resto de las variables para el conjunto de empresas distribuidoras del territorio nacional.

Pensando en la utilización de empresas comparables de otros países, debe enfatizarse la importancia de tener bases de datos homogéneas en los diferentes países, a fin de poder realizar las comparaciones. En este sentido, es importante destacar el trabajo de la Comisión de Integración Eléctrica Regional (CIER) en la recopilación de información sobre muchas variables de un gran número de empresas de Sudamérica.

III. OTROS PROBLEMAS DERIVADOS DE LA CONCENTRACIÓN

De acuerdo a Frankena y Owen (1994), la relevancia del análisis de la concentración en el segmento de distribución está dada por sus implicancias en la estructura integral de la industria eléctrica, las cuales exceden los efectos de propia concentración horizontal del segmento. Es necesario discutir también los efectos de la integración vertical de la industria y las potenciales consecuencias para la futura desregulación de la comercialización.

a. Integración Vertical. En determinadas situaciones firmas reguladas con poder de mercado en distribución o transmisión pueden ser capaces de cobrar tasas por arriba de los niveles competitivos, pagando precios inflados a filiales de generación. En un mercado con empresas que ocupan posiciones en los tres segmentos de la industria (como el argentino), el poder de mercado en el mercado cautivo, y por ello regulado, de distribución corre el riesgo de trasladarse al mercado no regulado de generación mediante el mecanismo de leverage.

La teoría del leverage se funda en la idea que una firma con poder en un mercado puede explotar ese poder para obtener o preservar un poder en un segundo mercado. Esta conducta puede perjudicar a los competidores y crear un poder de monopolio en un mercado que es naturalmente competitivo. Costello (1998) argumenta que una firma regulada puede evadir las restricciones regulatorias impuestas en el mercado cautivo operando en un mercado desregulado y, de esta forma, obtener ventajas indebidas en una línea de negocios que es susceptible de fuerzas competitivas.

La consolidación de empresas de distribución puede desincentivar la competencia en el sector desregulado dado que las empresas fusionadas pueden tener la habilidad de hacer uso del mecanismo de leverage y fomentar la concentración en el sector de generación. La competencia “aguas arriba” en generación es la que garantiza en última instancia que el precio de la electricidad se mantenga a un valor similar al de su costo marginal. La posible concentración de la etapa de generación como consecuencia de la habilidad de las empresas distribuidoras consolidadas de comprar a sus filiales afecta fundamentalmente al usuario final en mayores precios de la electricidad.

En lo referente a la integración entre distribución y generación, las leyes nacionales la aceptan, pero imponiendo una separación de orden jurídico. De esta forma se separa contablemente las empresas y se controla la posibilidad de internalizar la compra y venta de energía. En la experiencia argentina de concesión de empresas distribuidoras han existido mecanismos favorables a la utilización del leverage; por ejemplo, los contratos de compra de energía de las distribuidoras nacionales con Central Térmica, Costanera y San Nicolás, que han posibilitado la transferencia de rentas extraordinarias desde el segmento de distribución al de generación controlado generalmente por empresas filiales.

Por último, se debe recalcar que aunque la comercialización mayorista de electricidad hoy regulada por CAMMESA restringe los negocios verticales entre filiales, los mercados mayoristas en el mundo están tendiendo hacia mecanismos más descentralizados, como el NETA en el Gran Bretaña y Gales, que permitirían la posibilidad del leverage. En el mercado británico por ejemplo, la Competition Commission ha confiado en los mecanismos de este nuevo sistema de comercialización, una vez que fue garantizada la atomización de la generación de electricidad.

La ley nacional, sin embargo, es más estricta en lo referente a la separación de las redes de transmisión de las otras etapas. Las causas de esta restricción se deben al potencial conflicto de intereses que surgiría para el propietario de este cuello de botella a servir a clientes competidores en otras etapas de la industria.

b. Liberalización en comercialización. Este último punto es una posibilidad a tener en cuenta ya que ha sido el camino seguido por similares procesos de reestructuración en otros países como Inglaterra y Gales. Hasta la fecha, en Argentina, la competencia sobre las redes de la distribuidora está restringida a aquellos consumidores con consumos de energía mayores a 30kW.

El cambio cualitativo que implica esta liberalización es que delimita fuertemente el poder de mercado de las distribuidoras. La competencia sobre las redes de distribución para una mayor cantidad de usuarios implica que estos pueden prescindir de los servicios de agente de compra exclusivo con que la distribuidora actualmente cuenta.

La posibilidad de que la empresa distribuidora cumpla también el papel de comercializadora puede sostener el mantenimiento del monopolio pero ahora en un mercado desregulado. Los poseedores de estas empresas probablemente intentarán conservar su mercado cautivo a través de conductas anticompetitivas. Dado que la distribuidora brinda los servicios de distribución en forma monopólica,⁹ algunas de las conductas oportunistas que puede realizar son¹⁰:

- Reducir la calidad del servicio ofrecido a las empresas competidoras: por ejemplo, privilegiar a sus clientes ante eventuales desperfectos de la red, arreglando primero los cables que conectan a estos y luego a los de la competencia.
- Aumentar los peajes por sobre los costos reales de distribución: dada la información asimétrica con respecto a los costos siempre persistirá algún grado de discreción que puede potencialmente ser utilizado para elevar los peajes.
- Utilizar la información privilegiada obtenida del proceso de negociación de las condiciones de acceso para obtener beneficios en la etapa de comercialización: la empresa poseedora de los cables puede ofrecerle a los clientes de las empresas comercializadoras que compiten sobre sus redes términos más favorables una vez que tiene esta información comercial.
- Manipulación de la información contable: en caso de que la distribuidora esté integrada a otras etapas y aprovechando la información asimétrica con respecto a los reguladores, parte de los costos de las otras etapas pueden ser traspasadas a las tarifas de peaje de distribución.
- No cumplir ex post los contratos de acceso de terceros a su red: esto dependerá decisivamente de las penalidades que contemplen estos contratos.

⁹ Solo pueden prescindir aquellos clientes que realizan by pass físico.

¹⁰ Ideas basadas en Gómez-Lobo, A. (2000): "Integración Vertical en la Industria Eléctrica: La Experiencia Chilena y Argentina." Seminario realizado en la UADE en marzo del 2000.

Estas posibles estrategias por parte de la empresa distribuidora poseedora de los cables, sumadas a que la electricidad es un insumo básico y generalmente insustituible, pueden ocasionar, en un mercado desregulado, altos costos de cambio de compañía (*switching costs*) para los clientes. Es por ello que es necesario un estricto control sobre la calidad del servicio de distribución y sobre los compromisos de acceso abierto a la red, para de esta forma garantizar la competencia sobre ésta.

La concentración en generación y/o comercialización en un mercado totalmente desregulado podría conducir a problemas de abusos de poder de mercado que deberían ser consideradas, como en otros mercados, por la autoridad de defensa de la competencia.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Uno de los objetivos fundamentales de la regulación basada en incentivos es incentivar la revelación de información para mitigar la asimetría de información entre regulado y regulador, de manera de mejorar la determinación y revisión de las tarifas. Esta asimetría de información entre el regulador y la empresa trabaja en desmedro de los consumidores, por lo cual los reguladores pueden remediar esto (al menos en parte) recurriendo a mejores fuentes de información sobre el potencial productivo de la empresa.

En este trabajo hicimos hincapié en las metodologías de benchmarking y competencia por comparación, herramientas regulatorias útiles que el regulador puede aplicar cuando cuenta con múltiples empresas entre las cuales realizar comparaciones. Uno de los beneficios clave de estas metodologías es, precisamente, que promueven la revelación de información de parte de quien mejor la conoce: la empresa.

Los requisitos esenciales para el buen funcionamiento de la metodología de competencia por comparación son (i) contar con un buen número de empresas, (ii) que sean comparables, y (iii) bajo un regulador común, (iv) que cuente con información de las empresas.

La estructura regional de la industria de distribución de energía eléctrica en Argentina permitiría el recurso a la competencia por comparación entre empresas regionales. En la actualidad existen 18 empresas de distribución de energía eléctrica en manos privadas, y 7 en manos de las provincias, para un total de 25 (sin contar cooperativas), lo cual constituye un número razonable de empresas para las comparaciones requeridas por la metodología. Sin embargo, persisten algunos problemas que deberían tomarse en consideración.

Desde que comenzara la reestructuración del sector eléctrico, se observa en el mercado de distribución una concentración de la propiedad de las empresas en un número reducido de firmas inversoras. Cabría entonces preguntarse en qué medida la reducción en el número de comparadores independientes afecta la efectividad de mecanismo de competencia por comparación. La agencia de defensa de la competencia del Reino Unido ha tomado seriamente el valor de mantener un número suficiente de comparadores independientes que le permitan al regulador aplicar la competencia por comparación. La Competition Commission (agencia de defensa de la competencia) vetó, en octubre de 1996, la adquisición de South West Water Plc por parte de Wessex Water Plc, debido al detrimento que esta

fusión causaría al mecanismo de competencia por comparación. La situación era una en la que el regulador contaba con 10 comparadores.

En el caso de Argentina, pueden realizarse simulaciones con el número de comparadores independientes, de acuerdo a la evolución de la propiedad. En el caso extremo en que se considerara una sola empresa (**un** comparador independiente) por grupo inversor actual en la distribución eléctrica en Argentina, esto reduciría fuertemente el número de comparadores (de 18 a 10 si sólo se incluyen las distribuidoras privadas; de 25 a 17 si se cuentan también las empresas de propiedad pública).

La analogía con el caso del agua en el Reino Unido invita a prestar mayor atención a la evolución de la propiedad en el sector, dado el proceso de concentración que se ha verificado desde la reestructuración del mismo, y dadas las perspectivas de que este proceso continúe. Por ejemplo, en la licitación pública nacional e internacional para adjudicar la venta de las acciones de Empresa Provincial de Energía de Córdoba, EPEC, entre los inversores que adquirieron los pliegos para esta licitación se encuentran varios propietarios de otras distribuidoras de nuestro país. Si esta empresa fuera adquirida por un grupo inversor sin participación en otras distribuidoras, podría agregarse un nuevo comparador a la muestra (pasarían a 11 en la simulación del párrafo anterior). De ser adquirida por una sociedad que ya controle otras empresas, no existiría esta posibilidad (quedando en 10 empresas en la simulación). Lo mismo, es cierto de cara al futuro, para todas las próximas licitaciones (Santa Fe ya ha manifestado su intención de transferir la operación de la distribución eléctrica en la provincia a manos privadas): en el peor de los casos, el número de comparadores *no crece* (sino que permanece en 10), **pero** debe prestarse especial atención a las transferencias accionarias que impliquen cambios de control en las empresas privadas existentes, ya que estas acciones *reducen* el número de comparadores independientes, reduciendo la utilidad del mecanismo de competencia por comparación.

La restricción sobre el número de empresas puede aligerarse con el recurso a los datos de panel, dado que la mayoría de las 18 distribuidoras privadas de Argentina llevan ya varios años en operaciones, por lo que se cuenta con series temporales para cada una de ellas. Haciendo uso de esta posibilidad, el número de observaciones sobre las cuales basar el análisis (en el caso de considerar sólo comparadores independientes) se incrementa a 40. Además, con cada año que pasa se agrega una observación adicional por cada comparador independiente. En el caso de la adquisición en el Reino Unido, sin embargo, el recurso a los datos de panel no parece haber pesado a la hora de la decisión final de la agencia de defensa de la competencia sobre la misma. Una explicación posible es que el recurso a los datos de panel para solucionar el problema de contar con pocas empresas comparables tiene que tener un límite: basta pensar el caso extremo en el que sólo hay una empresa observada durante muchos años; claramente, no hay comparación posible. Una explicación alternativa (o complementaria) sería que la agencia de defensa de la competencia quisiera poner un freno a algún proceso probable de adquisiciones futuras, que reduciría aún más el número de comparadores independientes.

Otro problema a considerar para la aplicación de la competencia por comparación en Argentina tiene que ver con la comparabilidad de las empresas. Coexisten en el país distribuidoras eléctricas que suelen diferir en sus características particulares de área de servicio, densidad de población, estructura de demanda, entre otros.

Toda vez que no se tengan en cuenta explícitamente las diferentes restricciones inherentes a las empresas, puede llegarse a una evaluación errónea de los niveles relativos de eficiencia de las mismas. Pero debe tenerse cuidado a la hora de seleccionar las variables ambientales a incluir en el análisis, ya que existe el riesgo de cometer el error opuesto: incluir un número excesivo de variables; lo que se plantea básicamente aquí es un tradeoff entre los beneficios de una mayor comparabilidad y los costos de la eficiencia “por default” (dado que no se puede hacer una buena discriminación entre empresas eficientes y empresas ineficientes, la extracción de información útil a los fines regulatorios se ve minada). Como explicáramos anteriormente, las metodologías disponibles para la implementación de las comparaciones requeridas por el benchmarking permiten incorporar estas diferencias de manera sencilla y natural, de modo de no tener que recurrir a la confección de grupos de empresas “similares”, donde la definición que de qué es “similar” puede ser sumamente arbitraria.

Un tercer problema tiene que ver con la existencia de múltiples jurisdicciones en la regulación del servicio de distribución de electricidad. Además del ENRE y la ley 24065 en el ámbito nacional, existe en cada provincia que ha privatizado su distribución eléctrica un ente regulador y una legislación provinciales, y si bien las distintas legislaciones siguen lineamientos generales, no existe un ente con poder sobre *toda* la distribución de electricidad capaz de aplicar el mecanismo de competencia por comparación entre todas las empresas. Dado que la competencia por comparación es en última instancia un mecanismo de revelación de información tendiente a mitigar la asimetría de información entre el regulador y la empresa, asimetría que trabaja en desmedro de los usuarios, la implementación de tal mecanismo concierne a la defensa del consumidor. Por lo tanto, es competencia del regulador en cada jurisdicción el implementar la competencia por comparación.

Existiendo tan sólo una empresa en la mayoría de las jurisdicciones, el recurso de cada regulador individual a la competencia por comparación se ve imposibilitado. Si bien es cierto que cada uno de ellos podría utilizar información de otras jurisdicciones, la tarea se vería simplificada en gran medida si existiera un ente con incumbencia en todas las jurisdicciones. Existe aquí espacio para, al menos, la opinión de la Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor de la Nación, y para una colaboración más estrecha entre ésta y los distintos reguladores.

En cuanto al efecto de la concentración de la propiedad sobre la efectividad del mecanismo de competencia por comparación, la inexistencia de un ente con jurisdicción sobre todo el mercado de distribución imposibilita el control de ese fenómeno. Nuestra propuesta es que ese rol sea cubierto por el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia (la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia hasta que se constituya el Tribunal), en virtud de lo establecido en la nueva Ley de Defensa de la Competencia, la ley 25156 (especialmente en sus artículos 16º y 59º), mediante el análisis ex ante de los efectos que sobre la eficacia de la competencia por comparación tendrían las adquisiciones y cambios de control propuestos. Tal análisis debería considerar, entre otras cosas, los puntos discutidos en este informe.

En el caso de la distribución de energía eléctrica, también los distintos entes reguladores deberían tener en consideración los efectos probables de la concentración en la operación y regulación de ese mercado a la hora de elevar su informe al Tribunal Nacional de Defensa

de la Competencia, quien decide en última instancia. Una cooperación como ésta entre la agencia de defensa de la competencia y los reguladores no carecería de antecedentes: el caso paradigmático quizás sea el del Reino Unido, donde la agencia de defensa de la competencia (la Competition Commission) actúa como “regulador de última instancia” en cuestiones de conducta de las empresas reguladas, y donde buena parte del poder de los reguladores sectoriales deviene de la posibilidad que éstos tienen de someter determinadas decisiones que afectan a las empresas a la Competition Commission.

En los mercados que se van abriendo a la competencia, suele argüirse que, dadas las ventajas de las empresas establecidas en la industria, es necesario brindar asistencia (adicional a la protección frente a prácticas anticompetitivas) a los entrantes. En el caso que nos ocupa, una forma de asistencia adicional sería alentar la participación de nuevos grupos inversores en las licitaciones por venir, de modo de contar con nuevos competidores (por comparación).

El último problema que discutimos para la aplicación de la competencia por comparación en nuestro país es la escasez de información detallada y abundante del sector de distribución de energía eléctrica en Argentina. Si se desea utilizar la metodología de benchmarking y competencia por comparación, resulta imperativa la construcción de una base de datos confiable y homogénea. Esta base de datos, en el sector analizado, debe incluir, entre otros, datos de costos, salarios, empleados, kilómetros de red, área servida, capacidad de transformación, factor de carga, demanda punta, duración y frecuencia de los cortes, variaciones de tensión, número de reclamos, clientes y ventas. De estas variables, actualmente se posee una serie homogénea y detallada sólo de clientes y ventas. Esta información es recopilada por la Secretaría de Energía a través del Formulario de Servicio Público. Dicho Formulario, debidamente auditado, podría resultar una buena herramienta para obtener información sobre el resto de las variables para el conjunto de empresas distribuidoras del territorio nacional.

Finalmente, observamos que la relevancia del análisis de la concentración en el segmento de distribución está dada por sus implicancias en la estructura integral de la industria eléctrica, las cuales exceden los efectos de propia concentración horizontal del segmento, y estimamos que era necesario discutir también los efectos de la integración vertical sobre la estructura de la industria y las potenciales consecuencias de la concentración sobre la futura desregulación de la comercialización.

BIBLIOGRAFÍA

Armstrong, Mark, Simon Cowan y John Vickers (1994), *Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Baldwin, Robert y Martin Cave (1999), *Understanding Regulation. Theory, Strategy and Practice*, Oxford University Press, New York.

Beesley, M.E. y Stephen C. Littlechild (1989), “The Regulation of Privatized Monopolies in the United Kingdom”, *The RAND Journal of Economics*, Vol. 20, No. 3, Autumn '89, pp. 454-72.

Costello, Kenneth W. (1998), "Fair Competition in Retail Electricity Markets", NRRI 98-14, National Regulatory Research Institute, Ohio State University.

Frankena, Mark W. y Bruce M. Owen (1994), *Electric Utility Mergers. Principles of Antitrust Analysis*, Praeger Publishers, Westport, Connecticut.

Gómez-Lobo, Andrés (2000), "Integración Vertical en la Industria Eléctrica: La Experiencia Chilena y Argentina", Presentación en el Seminario "Reestructuración del Sector Eléctrico: ¿Vale la Pena?", Universidad Argentina de la Empresa, marzo 2000.

Rossi, Martín A. y Christian A. Ruzzier (2000), "On the Regulatory Application of Efficiency Measures", *Utilities Policy*, Vol. 9, pp. 81-92.

Yatchew, Adonis (2001), "Incentive Regulation of Distribution Utilities Using Yardstick Competition", *The Electricity Journal*, January/February 2001, pp. 56-60.

Serie Textos de Discusión CEER

Para solicitar alguno de estos documentos o suscribirse a toda la Serie Textos de Discusión CEER, vea las instrucciones al final de la lista. Un listado comprehensivo de la Serie textos de Discusión CEER puede hallarse en nuestro web site.

- STD 1. Laffont, Jean Jacques: Llevando los principios a la práctica en teoría de la regulación (marzo 1999)
- STD 2. Stiglitz, Joseph: The Financial System, Bussiness Cycle and Growth (marzo 1999)
- STD 3. Chisari, Omar y Antonio Estache: The Needs of the Poor in Infraestructure Privatization: The Role of Universal Service Obligations. The Case of Argentina (marzo 1999)
- STD 4. Estache, Antonio y Martín Rossi: Estimación de una frontera de costos estocástica para empresas del sector agua en Asia y Región del Pacífico (abril 1999)
- STD 5. Romero, Carlos : Regulaciones e inversiones en el sector eléctrico (junio 1999)
- STD 6. Mateos, Federico: Análisis de la evolución del precio en el Mercado Eléctrico Mayorista de la República Argentina entre 1992 y 1997 (julio 1999).
- STD 7. Ferro, Gustavo: Indicadores de eficiencia en agua y saneamiento a partir de costos medios e indicadores de productividad parcial (julio 1999)
- STD 8. Balzarotti, Nora: La política de competencia internacional (septiembre 1999)
- STD 9. Ferro, Gustavo: La experiencia de Inglaterra y Gales en micromedición de agua potable (septiembre 1999)
- STD 10. Balzarotti, Nora: Antitrust en el mercado de gas natural (octubre 1999)
- STD 11. Ferro, Gustavo: Evolución del cuadro tarifario de Aguas Argentinas: el financiamiento de las expansiones en Buenos Aires (octubre 1999)
- STD 12. Mateos, Federico, Martín Rodríguez Pardina y Martín Rossi: Oferta y demanda de electricidad en la Argentina: un modelo de ecuaciones simultáneas (noviembre 1999)
- STD 13. Ferro, Gustavo: Lecciones del Seminario Proyección de Demanda de Consumo de Agua Potable (noviembre 1999)
- STD 14: Rodríguez Pardina, Martín y Martín Rossi: Medidas de eficiencia y regulación: una ilustración del sector de distribuidoras de gas en la Argentina (diciembre 1999)
- STD 15: Rodríguez Pardina, Martín, Martín Rossi y Christian Ruzzier: Fronteras de eficiencia en el sector de distribución de energía eléctrica: la experiencia sudamericana (diciembre 1999)
- STD 16: Rodríguez Pardina, Martín y Martín Rossi: Cambio tecnológico y catching up: el sector de distribución de energía eléctrica en América del Sur (marzo 2000)
- STD 17: Ferro, Gustavo: El servicio de agua y saneamiento en Buenos Aires: privatización y regulación (abril 2000).

STD 18: Celani, Marcelo: Reformas en la industria de las telecomunicaciones en Argentina (junio 2000).

STD 19: Romero, Carlos: La desregulación de la comercialización de electricidad en Inglaterra y Gales (junio 2000).

STD 20: Rossi, Martín: Midiendo el valor social de la calidad de los servicios públicos: el agua

STD 21: Rodríguez Pardina, Martín: La concesión de Aguas Argentinas. (noviembre 2000).

STD 22: Rossi, Martín e Iván Canay: Análisis de eficiencia aplicado a la regulación ¿Es importante la Distribución Elegida para el Término de Ineficiencia? (noviembre 2000)

STD 23: Ferro, Gustavo: Los instrumentos legales de la renegociación del contrato de Aguas Argentinas (1997-99) (diciembre 2000).

STD 24: Briggs, María Cristina y Diego Petrecolli: Problemas de competencia en la asignación de la capacidad de los aeropuertos. El Caso Argentino (marzo 2001).

STD 25: Ferro, Gustavo: Riesgo político y riesgo regulatorio: problemas en la concesión de sectores de infraestructura (marzo 2001).

STD 26: Ferro, Gustavo: Aguas del Aconquija: revisión de una experiencia fallida de privatización (abril 2001).

STD 27: Ferro, Gustavo y Marcelo Celani: Servicio universal en telecomunicaciones: concepto y alcance en Argentina (junio 2001).

STD 28: Bondorevsky, Diego: Concentración horizontal en el sector de distribución eléctrica en Argentina. (julio 2001).

STD 29: Bondorevsky, Diego y Diego Petrecolli: Estructura del mercado de gas natural en Argentina e integración energética regional: Problemas de defensa de la competencia (julio 2001).

STD 30: Ferro, Gustavo: Participación del Sector Privado y Regulación en Agua y Saneamiento en Argentina: Casos Seleccionados (julio 2001)

STD 31: Ferro, Gustavo: Desempeño reseñado de la concesión de agua y saneamiento metropolitana durante 1993-2001

STD 32: Bondorevsky Diego y Diego Petrecolli: Concesiones de agua y saneamiento en Argentina: Impacto en los sectores pobres (julio 2001).

STD 34: Romero, Carlos: Servicio universal en el proceso de privatización de las empresas de telecomunicaciones y agua potable y alcantarillado en el Paraguay (septiembre 2001).

STD 35-A: Bondorevsky, Diego y Romero Carlos: Fusiones y adquisiciones en el sector eléctrico: Experiencia internacional en el análisis de casos (diciembre 2001)

STD 35-B: Canay, Iván: Eficiencia y Productividad en Distribuidoras Eléctricas: Repaso de la metodología y aplicación (febrero 2002).

STD 36: Ullberg, Susann: El Apagón en Buenos Aires 1999 Manejo de crisis en los sectores privados y Públicos en la Argentina (marzo 2002).

STD 37: Celani Marcelo, Petrecollo Diego, Ruzzier, Christian: Desagregación de Redes en Telecomunicaciones: Una Visión desde la Política de Defensa de la Competencia (abril 2002).

STD 38: Bondorevsky Diego, Petrecollo Diego, Romero Carlos, Ruzzier Christian: Competencia por Comparación en el Sector de Distribución Eléctrica: El Papel de la Política de Defensa de la Competencia (Abril 2002).

CEER Working Paper Series

To order any of these papers, or all of these, see instructions at the end of the list. A complete list of CEER Working Papers is displayed here and in our web site.

WPS 1. Laffont, Jean Jacques: Translating Principles Into Practice in Regulation Theory (March 1999)

WPS 2. Stiglitz, Joseph: Promoting Competition in Telecommunications (March 1999)

WPS 3. Chisari, Omar, Antonio Estache, y Carlos Romero: Winners and Losers from Utility Privatization in Argentina: Lessons from a General Equilibrium Model (March 1999)

WPS 4. Rodríguez Pardina, Martín y Martín Rossi: Efficiency Measures and Regulation: An Illustration of the Gas Distribution Sector in Argentina (April 1999)

WPS 5. Rodriguez Pardina, Martín Rossi and Christian Ruzzier: Consistency Conditions: Efficiency Measures for the Electricity Distribution Sector in South America (June 1999)

WPS 6. Gordon Mackerron: Current Developments and Problems of Electricity Regulation in the European Union and the United Kingdom (November 1999)

WPS 7. Martín Rossi: Technical Change and Efficiency Measures: The Post-Privatisation in the Gas Distribution Sector in Argentina (March 2000)

WPS 8. Omar Chisari, Martín Rodríguez Pardina and Martín Rossi: The Cost of Capital in Regulated Firms: The Argentine Experience (May 2000)

WPS 9. Omar Chisari, Pedro Dal-Bó and Carlos Romero: High Tension Electricity Network Expansions in Argentina: Decision Mechanisms and Willingness-to-Pay Revelation (May 2000).

WPS 10. Daniel A. Benitez, Antonio Estache, D. Mark Kennet, And Christian A. Ruzzier. Potential Role of Economic Cost Models in the Regulation of Telecommunications in Developing Countries (August 2000).

WPS 11. Martín Rodríguez Pardina and Martín Rossi. Technical Change and Catching-up: The Electricity Distribution Sector in South America

WPS 12. Martín Rossi and Iván Canay. Measuring Inefficiency in Public Utilities: Does the Distribution Matter?

WPS 13. Quesada, Lucía. Network Competition and Network Regulation (July, 2001).

WPS 14. Rossi, Martín and Christian Ruzzier: Reducing the Asymmetry of Information Through the Comparison of the Relative Efficiency of Several Regional Monopolies (July 2001).

WPS 15. Ferro, Gustavo: Political Risk and Regulatory Risk: Issues in Emerging Markets Infrastructure Concessions (August, 2001).



Centro de Estudios Económicos de la Regulación

Solicitud de incorporación a la lista de receptores de publicaciones del CEER

Deseo recibir los ejemplares correspondientes a la serie (marque con una cruz la que corresponda), que se publiquen durante 2001:

- | | | |
|---------------------------------|---------------|---------------------------|
| a) Working Papers Series | (...) impreso | (...) e-mail, formato pdf |
| b) Serie de Textos de Discusión | (...) impreso | (...) e-mail, formato pdf |

Mi nombre es:.....

Ocupación:.....

Domicilio:.....

.....

.....

Firma

Tenga a bien enviar esta solicitud por correo a:

SECRETARIA CEER

Lima 717, 1° piso

C1053AAO Buenos Aires - Argentina

Por fax, al 54-11-43797588

E-mail: ceer@uade.edu.ar